

ID-20220. MANEL



DATOS PERSONALES:

Fecha de nacimiento: 12 de agosto de 1.970

Población: Malgrat de Mar (08380)

Provincia: Barcelona

DATOS ACADÉMICOS:

Derecho (no finalizado). Centro: U.N.E.D.

Acc. Mayores de 25 años. Centro: U.N.E.D.

B.U.P. Centro Colegio Closa

E.G.B. Centro: La Salle Horta

CURSOS Y SEMINARIOS:

Actualización y optimización de la capacidad comercial: Orientación a resultados. Centro: High Tech Formación. Año: 2008. Horas lectivas: 24.

Gestión eficaz de ventas. Centro: Formanet. Año: 2006. Horas lectivas: 60.

Técnicas de Venta. Centro: OPG Consulting. Año: 2005. Horas lectivas: 16

Gestión comercial y técnicas de venta. Centro: Formanet. Año: 2005. Horas lectivas: 60.

Experto contable. Centro: E.A.E. Año: 1994. Horas lectivas: 120

Fiscal y Tributación. Centro: Esine. Año: 1994. Horas lectivas: 120

Técnico contable. Centro: E.A.E. Año: 1993. Horas lectivas: 120

Contabilidad general y de sociedades. Centro: Institut Belpost. Año: 1991. Horas lectivas: 90

DATOS PROFESIONALES:

Empresa: JOSE COLLADO SA

(Septiembre 2019-actualidad)

Sector: .Productos químicos especializados en higiene y desinfección profesional (Fabricante)

Puesto: Delegado comercial /Analista-Asesor (Barcelona, Girona, Pirineo Lleida, Andorra, Canarias)

Funciones: Gestión, mantenimiento y desarrollo comercial de las zonas asignadas a través de demostraciones, presentación de productos y acciones comerciales diversas. Clientes esencialmente pertenecientes a las áreas de la industria farmacéutica, sanitaria (sanidad pública y privada) e industria alimentaria.

Empresa: VILED A (DIV.PROFESIONAL) FREUDENBERG HOME & CLEANING SOLUTIONS

(Octubre 2009-Septiembre 2019)

Sector: Sistemas e utensilios de Limpieza Profesional (Fabricante)

Puesto: Delegado Comercial (Cataluña)

(Temporalmente en otras zonas: Aragón, Navarra, La Rioja, País Vasco y Levante/)

Funciones: Gestión, mantenimiento y desarrollo comercial de las zonas asignadas a través de los diferentes distribuidores, grupos de compras y cadenas de diferente índole. Promoción, información y desarrollo de los nuevos sistemas y productos de la compañía, tanto en la distribución mencionada como realizando acciones en el usuario final , a través de pruebas , demostraciones, colaboraciones en concursos/licitaciones etc...Cubriendo todo tipo de categorías: Horeca, Sociosanitario, Sanitario, empresas de limpieza, Industria, etc...

Asimismo, Impartiendo cursos de limpieza de varios niveles y en diferentes entornos (cocinas, hospitalaria, horeca...) a empresas que asilos contratan.

Empresa: VENILIA, S.A.U. (2009)

Sector: Ferretería-Menaje-Decoración (Fabricante)

Puesto: Comercial (Girona + Norte de Barcelona)

Funciones: En dependencia del Director Comercial y jefe de ventas de la compañía, gestión, mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes a través de los diferentes canales de distribución compuestos por: Cooperativas, grandes superficies, grupos de compra, mayoristas, detallistas (ferreterías, droguerías, decoración, textil hogar...) etc...

Empresa: FAC SEGURIDAD, S.A. (2007-2008)

Sector: Ferretería-cerrajería (Fabricante)

Puesto: Delegado Comercial (Catalunya y Andorra)

Funciones: En dependencia del Director Comercial de la compañía, gestión, mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes a través de los diferentes canales de distribución compuestos por: Cooperativas, grandes superficies, grupos de compra, mayoristas, detallistas (ferreterías, cerrajerías, seguridad, materiales construcción...), etc...

Empresa: COMERC DE PEIX ROS, S.L. (2006-2007)

Sector: Alimentación (fresco y congelado) (Mayorista)

Puesto: Comercial (Girona)

Funciones: En dependencia de Gerencia de la empresa, gestión, mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes compuesta por: Hoteles, restaurantes, caterings, colectividades y otros afines.

Empresa: BUTSIR, S.L. (2002-2006)

Sector: Ferretería y electrodomésticos (Fabricante)

Puesto: Delegado Comercial (Nacional)

Funciones: En dependencia del Director Comercial de la compañía, gestión, mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes a través de los diferentes canales de distribución compuestos por: Cooperativas, grandes superficies, grupos de compra, mayoristas, detallistas, etc...

Asimismo, control, asesoramiento y gestión de los servicios técnicos de los productos comercializados.

Empresa: BUTSIR, S.A (2001-2002)

Sector: Ferretería y electrodomésticos (Fabricante)

Puesto: Resp .Advto .Contable

Funciones: En dependencia del Director Financiero de la compañía, gestión integral administrativa y contable. (Informes analíticos, tramitación de impuestos, cobros, pagos, etc...)

Empresa: INICIATIVES CIALS.DEL RECREATIU, S.L. (1999-2001)

Sector: Máquinas recreativas (Explotación)

Puesto: Advto. Comercial

Funciones: En dependencia de Gerencia de la empresa, gestiones administrativas correspondientes al puesto.

OTROS DATOS:

INFORMÁTICA: Conocimientos a nivel usuario del entorno Windows. (Excel, Word, Powerpoint, etc...), entorno SAPy CRM.

IDIOMAS: Castellano y catalán nativo. Inglés a nivel elemental hablado y escrito.

REFERENCIAS:

SRA.NATAUA PAZOS (COUNTRY MANAGER-VILEDA PROFESSIONAL) TELF.93.573.99.00

SRA.EVA SANTOS (CUSTOMER DEV.MANAGER-VILEDA PROFESSIONAL) TELF. 657.33.26.33-En excedencia

SR.EDUARDO SANTOS (SALES DIRECTOR-VILEDA PROFESSIONAL) TELF.93.573.99.00

SR.ANTONIO ESTEPA. (DIRECTOR GENERAL- FAC SEGURIDAD, S.A.) TELF.91.818.31.44

SR.ANDRES MARCOS. (DIRECTOR COMERCIAL- FAC SEGURIDAD, S.A.) TELF.91.818.31.44

SR.RAMÓN CORBELLÀ. (DIRECTOR COMERCIAL- BUTSIR, S.L.) TELF.93.638.12.32- jubilado

SR.FRANCISCO FALCÓN. (JEFE DE VENTAS-BUTSIR, S.L.) TELF.610.25.84.12- jubilado